

ANALISIS PENGARUH *ILLUSION OF CONTROL, BETTER-THAN-AVERAGE, MISCALIBRATION, DESIRABILITY BIAS* DAN PENDIDIKAN TERHADAP PERILAKU *OVERCONFIDENCE*

(Studi Kasus pada Mahasiswa Ekonomi & Non-Ekonomi Universitas Diponegoro dalam Pengambilan Keputusan Keuangan)



SKRIPSI

Diajukan sebagai salah satu syarat
untuk menyelesaikan Program Sarjana (S1)
pada Program Sarjana Fakultas Ekonomika & Bisnis
Universitas Diponegoro

Disusun oleh :

ANDRE KURNIAWAN
NIM. 12010113130152

**FAKULTAS EKONOMIKA DAN BISNIS
UNIVERSITAS DIPONEGORO
SEMARANG
2017**

ANALISIS PENGARUH *ILLUSION OF CONTROL, BETTER-THAN-AVERAGE, MISCALIBRATION, DESIRABILITY BIAS* DAN PENDIDIKAN TERHADAP PERILAKU *OVERCONFIDENCE*

(Studi Kasus pada Mahasiswa Ekonomi dan Non-Ekonomi Universitas Diponegoro dalam Pengambilan Keputusan Keuangan)



SKRIPSI

Diajukan sebagai salah satu syarat
untuk menyelesaikan Program Sarjana (S1)
pada Program Sarjana Fakultas Ekonomika & Bisnis
Universitas Diponegoro

Disusun oleh :

ANDRE KURNIAWAN
NIM. 12010113130152

FAKULTAS EKONOMIKA DAN BISNIS
UNIVERSITAS DIPONEGORO
SEMARANG
2017

PERSETUJUAN SKRIPSI

Nama Penyusun : Andre Kurniawan

Nomor Induk Mahasiswa : 12010113130152

Fakultas/Jurusan : Ekonomika dan Bisnis/Manajemen

Judul Skripsi : **ANALISIS PENGARUH *ILLUSION OF CONTROL, BETTER THAN AVERAGE, MISCALIBRATION, DESIRABILITY BIAS* DAN PENDIDIKAN TERHADAP PERILAKU *OVERCONFIDENCE* (Studi Kasus pada Mahasiswa Ekonomi dan Non-Ekonomi Universitas Diponegoro dalam Pengambilan Keputusan Keuangan)**

Dosen Pembimbing : Erman Denny Arfianto, S.E., M.M.

Semarang, 10 Maret 2017

Dosen Pembimbing

Erman Denny Arfianto, S.E., M.M.

NIP. 197612052003121001

PENGESAHAN KELULUSAN

Nama Mahasiswa : Andre Kurniawan

Nomor Induk Mahasiswa : 12010113130152

Fakultas/Jurusan : Ekonomika dan Bisnis/Manajemen

Judul Skripsi : **ANALISIS PENGARUH *ILLUSION OF CONTROL, BETTER THAN AVERAGE, MISCALIBRATION, DESIRABILITY BIAS* DAN PENDIDIKAN TERHADAP PERILAKU *OVERCONFIDENCE* (Studi Kasus pada Mahasiswa Ekonomi dan Non-Ekonomi Universitas Diponegoro dalam Pengambilan Keputusan Keuangan)**

Telah dinyatakan lulus ujian pada tanggal 20 Maret 2017

Tim Penguji

1. Erman Denny Arfianto, S.E., M.M. (.....)

2. Dr. Wisnu Mawardi, M.M. (.....)

3. Drs. R. Djoko Sampurno, M.M. (.....)

PERNYATAAN ORISINALITAS SKRIPSI

Yang bertanda tangan di bawah ini saya, Andre Kurniawan, menyatakan bahwa skripsi dengan judul **ANALISIS PENGARUH *ILLUSION OF CONTROL*, *BETTER-THAN-AVERAGE*, *MISCALIBRATION*, *DESIRABILITY BIAS* DAN PENDIDIKAN TERHADAP PERILAKU *OVERCONFIDENCE*** (Studi Kasus pada Mahasiswa Ekonomi dan Non-Ekonomi Universitas Diponegoro dalam Pengambilan Keputusan Keuangan), adalah hasil tulisan saya sendiri. Dengan ini saya menyatakan dengan sesungguhnya bahwa dalam skripsi ini tidak terdapat keseluruhan atau sebagian tulisan orang lain yang saya ambil dengan cara menyalin atau meniru dalam bentuk rangkaian kalimat atau simbol yang menunjukkan gagasan atau pendapat atau pemikiran dari penulis lain, yang saya akui seolah-olah sebagai tulisan saya sendiri, dan/tidak terdapat bagian atau keseluruhan tulisan yang saya salin itu, atau yang saya ambil dari tulisan orang lain tanpa memberikan pengakuan dari penulis aslinya.

Apabila saya melakukan tindakan yang bertentangan dengan hal tersebut di atas, baik sengaja maupun tidak, dengan ini saya menyatakan menarik skripsi yang saya ajukan sebagai hasil tulisan saya sendiri ini. Bila kemudian terbukti bahwa saya melakukan tindakan menyalin atau meniru tulisan orang lain seolah-olah hasil pemikiran saya sendiri, berarti gelar dan ijazah yang telah diberikan oleh universitas batal saya terima.

Semarang, 10 Maret 2017
Yang membuat pernyataan,

Andre Kurniawan
NIM. 12010113130152

MOTTO DAN PERSEMBAHAN

“INDEED, ALLAH WILL NOT CHANGE THE CONDITION OF A PEOPLE UNTIL THEY STRIVE TO CHANGE WHAT IS IN THEMSELVES” (QS. AR RA'D: 11)

“BUT ALLAH IS YOUR PROTECTOR, AND HE IS THE BEST OF HELPER” (QS. ALI IMRAN 3:150)

Twenty years from now you will be more disappointed by the things that you didn't do than by the ones you did do. So throw off the bowlines. Sail away from the safe harbor. Catch the trade winds in your sails. **Explore. Dream. Discover.**

-Mark Twain

You not supposed to feel down over whatever happen to you. I mean, you're supposed to use whatever happen to you as some type of upper, not a downer. **-Bob Marley**

"AMBISIUS" LEBIH BAIK DARI PADA TIDAK MEMILIKI AMBISI"

"bermimpilah setinggi langit, bila kau jatuh, kau akan tetap jatuh di antara bintang bintang"

Skripsi ini kupersembahkan untuk orang-orang tersayang;

BUYA, BUNDA DAN MAMAK KU TERCINTA

&

KAKAK-KAKAK KU TERSAYANG

ABSTRACT

Overconfidence is a behaviour where someone, feeling very confident about the things, ignoring unimportant factors, taking excessive risk because of their abilities. This is one of bias in behavioural finance, which is the modern financial theory that has a relation with the economics and psychological factors. Overconfidence itself affected by cognitive biases such as an illusion of control, better-than-average, miscalibration, desirability bias and education. This study will take a case study on the economic students and non-economic students through financial decision.

Research population used was bachelor degree students at the Diponegoro University, and taken samples of the all-purpose 172 respondents which consisting of two categories. First, respondent against a background of economic education, and the second one is respondent with non-economics educational background. The separation of the group performed in order to know whether there are significant differences regarding the overconfidence behaviour in terms of financial decisions.

The results showed that the illusion of control, better-than-average and desirability bias in respondents from the Faculty of Economics & Business has a positive and significant effect to the overconfidence related in financial decisions. Otherwise, miscalibration indicate negative and significant effect on overconfidence behaviour. Different side shown by respondents from NON-Faculty of Economics & Business. The results showed that the illusion of control and better-than-average has a positive and significant effect to the overconfidence. Furthermore, desirability bias has the positive and no significant effect on the overconfidence behaviour. While miscalibration has the negative and no significant effect on overconfidence. Mastery in economic and finance have a positive and significant influence to create overconfidence behavioural in terms of financial decision with the coefficient value of 0,591.

Keywords : *Behavioural Finance, Overconfidence, Illusion of Control, Better-Than-Average, Miscalibration, Desirability Bias, Multiple Linear Regression Analysis, Dummy Variables Test*

ABSTRAK

Perilaku *overconfidence* merupakan perilaku dimana seseorang merasa sangat percaya diri terhadap sesuatu, sering mengabaikan faktor yang tidak penting dan berani menanggung risiko yang berlebihan. Perilaku ini merupakan salah satu bias dari *behavioral finance* yang merupakan teori keuangan modern yang memiliki hubungan dengan faktor ekonomi dan psikologis. *Overconfidence* sendiri dipengaruhi oleh bias kognitif seperti *illusion of control*, *better-than-average*, *miscalibration*, *desirability bias* dan pendidikan. Penelitian ini akan mengambil studi kasus pada mahasiswa ekonomi dan non-ekonomi dalam pengambilan keputusan keuangan.

Populasi yang digunakan dalam penelitian adalah mahasiswa S1 di Universitas Diponegoro dan di dapatkan sampel sejumlah 172 responden yang terdiri dari dua kategori, pertama yaitu responden dengan latar belakang pendidikan ekonomi dan yang kedua yaitu responden dengan latar belakang pendidikan bukan ekonomi. Pemisahan kelompok dilakukan agar dapat diketahui apakah terjadi perbedaan yang sangat signifikan mengenai perilaku *overconfidence* dalam hal keputusan keuangan.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa *illusion of control*, *better-than-average* dan *desirability bias* pada responden yang berasal dari Fakultas Ekonomika & Bisnis memiliki hubungan yang positif dan signifikan terhadap perilaku *overconfidence* terkait keputusan keuangan. Sebaliknya *miscalibration* berpengaruh negatif dan signifikan terhadap perilaku *overconfidence*. Hal berbeda ditunjukkan oleh responden yang berasal dari NON-Fakultas Ekonomika & Bisnis. Hasil penelitian menunjukkan bahwa *illusion of control* dan *better-than-average* memiliki hubungan positif dan signifikan terhadap perilaku *overconfidence*, selanjutnya *desirability bias* memiliki pengaruh yang positif dan tidak signifikan terhadap perilaku *overconfidence*. Sedangkan *miscalibration* memiliki hubungan yang negatif dan tidak signifikan terhadap perilaku *overconfidence*. Kemudian ditemukan bahwa latar belakang pendidikan ekonomi dan keuangan memiliki pengaruh yang positif dan signifikan terhadap perilaku *overconfidence* dalam hal pengambilan keputusan keuangan dengan nilai koefisien sebesar 0,591.

Kata Kunci : *Behavioral Finance, Overconfidence, Illusion of Control, Better-Than-Average, Miscalibration, Desirability Bias, Analisis Regresi Linear Berganda, Uji Variabel Dummy*

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan kehadiran Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat serta hidayah-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan penulisan skripsi ini dengan judul "**ANALISIS PENGARUH *ILLUSION OF CONTROL*, *BETTER-THAN-AVERAGE*, *MISCALIBRATION*, *DESIRABILITY BIAS* DAN PENDIDIKAN TERHADAP PERILAKU *OVERCONFIDENCE* (Studi Kasus pada Mahasiswa Ekonomi dan Non-Ekonomi Universitas Diponegoro dalam Pengambilan Keputusan Keuangan)**". Skripsi ini adalah sebagai salah satu syarat untuk menyelesaikan Program Sarjana (S1) di Fakultas Ekonomika dan Bisnis Universitas Diponegoro Semarang.

Penulis menyadari tanpa adanya dukungan, bimbingan, dan bantuan dari berbagai pihak, skripsi ini tidak dapat terselesaikan dengan baik. Oleh karena itu pada kesempatan ini, penulis ingin menyampaikan ucapan dan terima kasih atas segala bantuan dan bimbingan selama proses penyelesaian skripsi ini kepada:

1. Bapak Dr. Suharnomo, S.E., M.Si., selaku Dekan Fakultas Ekonomika dan Bisnis Universitas Diponegoro Semarang yang telah memberikan ilmu pengetahuan yang berguna untuk kedepannya.
2. Bapak Erman Denny Arfianto, S.E., M.M., selaku Dosen Pembimbing yang selalu memberikan bimbingan, dukungan, arahan, semangat, dan motivasi yang sangat besar dan berharga dalam penyusunan skripsi ini.

3. Bapak Dr. Wisnu Mawardi, M.M. dan Bapak Drs. R. Djoko Sampurno, M.M. atas kritik dan sarannya yang membangun dalam menyempurnakan skripsi ini.
4. Bapak Dr. Harjum Muharam, S.E., M.E., selaku Ketua Jurusan Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomika dan Bisnis Universitas Diponegoro Semarang yang telah memberikan ilmu-ilmu yang bermanfaat.
5. Bapak Drs. H. Mohammad Kholiq Mahfud, M.Si., selaku Dosen Wali yang telah memberikan arahan yang bermanfaat dari awal masa studi di Fakultas Ekonomika dan Bisnis Universitas Diponegoro Semarang.
6. Seluruh Dosen Fakultas Ekonomika dan Bisnis Universitas Diponegoro atas semua ilmu pengetahuan dan bimbingan selama menempuh pendidikan.
7. Kedua orang tua, Joni dan Afnimar yang telah memberikan kasih sayang, perhatian, motivasi, semangat dan doa yang tiada henti sehingga penulisan skripsi ini dapat berjalan dengan baik.
8. Mamak, Erlinawati yang selalu memberikan pengalaman dan kasih sayang yang berarti dalam setiap perjuangan hidup.
9. Kakak-kakak penulis, Bang Teguh, Kak Wiwid, Kak Iyen yang selalu memberikan semangat untuk menyelesaikan skripsi ini.
10. Sahabat-sahabat penulis, sahabat ambis, Fafa, Clara, sahabat-sahabat hitz, Tresya, Nericha, Eki, Khusnul, Alwan, Ikka, Jete, Fakhri, dan sahabat jumawa, Firda, Rifka, Saddek, Ida, Intan dan lain-lain yang tidak dapat disebutkan satu persatu. Terimakasih atas segala bantuan dan kebersamaannya.

11. Seluruh Pengurus Himpunan Mahasiswa Jurusan Manajemen 2011-2014 dan Seluruh Pengurus *Economics English Conversation Club* 2012-2014 yang tidak bisa disebutkan satu per satu terimakasih atas kebersamaan dan dukungannya.

12. Sahabat dari keluarga besar Manajemen Kelas International (Kelas C) dan Teman-teman keluarga besar Manajemen Angkatan 2013, Nadhia, Anis, Ditya, Andika, Nana, Akbar, Dion, Alin, Anitya, Andriana, Nadisha dan lain-lain yang tidak dapat disebutkan satu persatu. Terima kasih atas segala bantuan dan kebersamaannya.

13. Teman-teman KKN II Undip 2016 Desa Tuntang, Kecamatan Tuntang, Sri, Aufar, Ifa, Mia, Tyas, Juzaili, Irman, Bella, Erliana dan Dwi atas segala pengalaman, perjuangan dan kebersamaannya.

14. Serta pihak-pihak lain yang tidak bisa disebutkan satu per satu yang telah memberikan dorongan dan semangat selama penyelesaian skripsi ini.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih terdapat banyak kekurangan. Oleh karena itu, kritik dan saran yang bersifat membangun sangat penulis harapkan untuk pengembangan dan perbaikan skripsi ini. Semoga skripsi ini dapat memberikan manfaat bagi pembaca maupun bagi penelitian selanjutnya.

Semarang, 10 Maret 2017
Penulis,

Andre Kurniawan
NIM. 12010113130152

DAFTAR ISI

HALAMAN <i>COVER</i>	i
PERSETUJUAN SKRIPSI	ii
PENGESAHAN KELULUSAN	iii
PERNYATAAN ORISINALITAS SKRIPSI	iv
MOTTO DAN PERSEMBAHAN	v
<i>ABSTRACT</i>	vi
ABSTRAK	vii
KATA PENGANTAR	viii
DAFTAR TABEL	xvi
DAFTAR GAMBAR	xviii
DAFTAR LAMPIRAN	xix
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang Masalah	1
1.2 Perumusan Masalah	9
1.3 Tujuan Penelitian	12
1.4 Manfaat Penelitian	12
1.4.1 Kegunaan Secara Akademis	12
1.4.2 Kegunaan Secara Praktis	13
1.5 Sistematika Penulisan	13
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	15
2.1 Landasan Teori	15
2.1.1 <i>Efficient Market Hypothesis</i>	15
2.1.2 <i>Behavioral Finance</i>	17
2.1.2.1 Pengertian <i>Behavioral Finance</i>	17
2.1.2.2 <i>Cognitif Bias</i> dalam <i>Behavioral Finance</i>	19
2.1.3 <i>Overconfidence</i>	21

2.1.4 <i>Illusion of Control</i>	24
2.1.5 <i>Better-Than-Average</i>	26
2.1.6 <i>Miscalibration</i>	29
2.1.7 <i>Desirability Bias</i>	31
2.1.8 Pendidikan	31
2.2 Penelitian Terdahulu	32
2.3 Pengaruh Variabel Independen Terhadap Variabel Dependen	40
2.3.1 Pengaruh <i>Illusion of Control</i> terhadap Perilaku <i>Overconfidence</i>	40
2.3.2 Pengaruh <i>Better-Than-Average</i> terhadap Perilaku <i>Overconfidence</i>	41
2.3.3 Pengaruh <i>Miscalibration</i> terhadap Perilaku <i>Overconfidence</i>	41
2.3.4 Pengaruh <i>Desirability Bias</i> terhadap Perilaku <i>Overconfidence</i>	42
2.3.5 Pengaruh Pendidikan terhadap Perilaku <i>Overconfidence</i>	42
2.4 Kerangka Pemikiran Teoritis	43
2.5 Hipotesis	44
 BAB III METODOLOGI PENELITIAN	46
3.1 Variabel Penelitian dan Definisi Operasional	46
3.1.1 Variabel Penelitian	46
3.1.2 Definisi Operasional	47
3.2 Penentuan Populasi dan Sampel	49
3.2.1 Populasi	49
3.2.2 Sampel	50
3.3 Jenis dan Sumber Data	53
3.3.1 Jenis Data	53
3.3.2 Sumber Data	53
3.4 Metode Pengumpulan Data	54
3.5 Teknik Pengolahan Data	55
3.6 Metode Analisis Data	56
3.6.1 Statistik Deskriptif	56

3.6.2 Uji Kualitas Data	57
3.6.2.1 Uji Validitas	57
3.6.2.2 Uji Reliabilitas	57
3.6.3 Uji Asumsi Klasik	58
3.6.3.1 Uji Multikolonearitas	58
3.6.3.2 Uji Autokorelasi	59
3.6.3.3 Uji Heteroskedastisitas	60
3.6.3.4 Uji Normalitas	61
3.6.4 Analisis Regresi Linear Berganda	62
3.6.5 Uji Hipotesis	63
3.6.5.1 Uji Koefisien Determinasi (<i>Adjusted R²</i>)	63
3.6.5.2 Uji Signifikansi Simultan (Uji Statistik F)	63
3.6.5.3 Uji Pengaruh Parameter Individual (Uji Statistik t)	64
3.6.6 Uji Variabel Dummy	66
 BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN	 67
4.1 Deskripsi Objek Penelitian	67
4.2 Deskripsi Responden	68
4.2.1 Deskripsi Responden Berdasarkan Jenis Kelamin	68
4.2.2 Deskripsi Responden Berdasarkan Umur	69
4.2.3 Deskripsi Responden Berdasarkan Tingkat Pendidikan	69
4.2.4 Deskripsi Responden Berdasarkan Pekerjaan	70
4.2.5 Deskripsi Responden Berdasarkan Pendapatan (Per Bulan)	71
4.3 Deskripsi Variabel Penelitian	72
4.3.1 Nilai Indeks Jawaban Responden Terhadap Variabel <i>Overconfidence</i>	72
4.3.2 Nilai Indeks Jawaban Responden Terhadap Variabel <i>Illusion of Control</i>	74
4.3.3 Nilai Indeks Jawaban Responden Terhadap Variabel <i>Better-Than-Average</i>	76
4.3.4 Nilai Indeks Jawaban Responden Terhadap Variabel	

<i>Miscalibration</i>	78
4.3.5 Nilai Indeks Jawaban Responden Terhadap Variabel <i>Desirability</i>	
<i>Bias</i>	80
4.4 Analisis Data.....	81
4.4.1 Statistik Deskriptif.....	81
4.4.2 Uji Kualitas Data	85
4.4.2.1 Uji Validitas	85
4.4.2.2 Uji Reliabilitas	87
4.4.3 Uji Asumsi Klasik	88
4.4.3.1 Uji Multikolonearitas	88
4.4.3.2 Uji Autokorelasi	90
4.4.3.3 Uji Heteroskedastisitas	92
4.4.3.4 Uji Normalitas	93
4.4.4 Analisis Regresi Berganda	98
4.4.5 Uji Hipotesis.....	102
4.4.5.1 Uji Koefisien Determinasi (<i>Adjusted R²</i>)	102
4.4.5.2 Uji Signifikansi Simultan (Uji Statistik F).....	104
4.4.5.3 Uji Pengaruh Parsial (Uji Statistik t).....	105
4.4.6 Uji Variabel Dummy	110
4.5 Pembahasan	112
4.5.1 Data Responden Fakultas Ekonomika & Bisnis.....	112
4.5.1.1 Pengaruh <i>Illusion of Control</i> terhadap perilaku <i>Overconfidence</i>	112
4.5.1.2 Pengaruh <i>Better-Than-Average</i> terhadap perilaku <i>Overconfidence</i>	113
4.5.1.3 Pengaruh <i>Desirability Bias</i> terhadap perilaku <i>Overconfidence</i>	114
4.5.1.4 Pengaruh <i>Miscalibration</i> terhadap perilaku <i>Overconfidence</i>	114
4.5.2 Data Responden NON-Fakultas Ekonomika & Bisnis.....	115
4.5.2.1 Pengaruh <i>Illusion of Control</i> terhadap perilaku	

<i>Overconfidence</i>	115
4.5.2.2 Pengaruh <i>Better-Than-Average</i> terhadap perilaku <i>Overconfidence</i>	116
4.5.2.3 Pengaruh <i>Desirability Bias</i> terhadap perilaku <i>Overconfidence</i>	117
4.5.2.4 Pengaruh <i>Miscalibration</i> terhadap perilaku <i>Overconfidence</i>	118
4.5.3 Pembahasan Variabel Dummy	118
4.5.3.1 Pengaruh Pendidikan terhadap perilaku <i>Overconfidence</i>	118
 BAB V PENUTUP.....	120
5.1 Kesimpulan	120
5.2 Keterbatasan Penelitian.....	124
5.3 Saran	124
5.3.1 Saran Bagi Pelaku Ekonomi.....	124
5.3.2 Saran Untuk Penelitian Selanjutnya	124
 DAFTAR PUSTAKA	126
LAMPIRAN-LAMPIRAN.....	130

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Portifolio Turnover dan Return.....	10
Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu	36
Tabel 3.1 Definisi Operasional Variabel.....	47
Tabel 3.2 Uji Durbin-Watson.....	60
Tabel 4.1 Responden Berdasarkan Jenis Kelamin	68
Tabel 4.2 Responden Berdasarkan Umur.....	69
Tabel 4.3 Responden Berdasarkan Tingkat Pendidikan	70
Tabel 4.4 Responden Berdasarkan Pekerjaan	70
Tabel 4.5 Responden Berdasarkan Pendapatan (Per Bulan).....	71
Tabel 4.6.1 Hasil Tanggapan Responden Terhadap Variabel <i>Overconfidence</i> FEB	72
Tabel 4.6.2 Hasil Tanggapan Responden Terhadap Variabel <i>Overconfidence</i> NON- FEB.....	73
Tabel 4.7.1 Hasil Tanggapan Responden Terhadap Variabel <i>Illusion of Control</i> FEB.....	74
Tabel 4.7.2 Hasil Tanggapan Responden Terhadap Variabel <i>Illusion of Control</i> NON-FEB.....	75
Tabel 4.8.1 Hasil Tanggapan Responden Terhadap Variabel <i>Better-Than-Average</i> FEB.....	76
Tabel 4.8.2 Hasil Tanggapan Responden Terhadap Variabel <i>Better-Than-Average</i> NON-FEB.....	77
Tabel 4.9.1 Hasil Tanggapan Responden Terhadap Variabel <i>Miscalibration</i> FEB	78
Tabel 4.9.2 Hasil Tanggapan Responden Terhadap Variabel <i>Miscalibration</i> NON- FEB.....	79
Tabel 4.10.1 Hasil Tanggapan Responden Terhadap Variabel <i>Desirability Bias</i> FEB.....	80

Tabel 4.10.2 Hasil Tanggapan Responden Terhadap Variabel <i>Desirability Bias</i> NON-FEB.....	80
Tabel 4.11.1 Statistik Deskriptif FEB	82
Tabel 4.11.2 Statistik Deskriptif NON-FEB	84
Tabel 4.12 Hasil Uji Validitas.....	86
Tabel 4.13 Hasil Ringkasan Uji Reliabilitas	87
Tabel 4.14.1 Uji Multikolonearitas FEB	89
Tabel 4.14.2 Uji Multikolonearitas NON-FEB.....	89
Tabel 4.15.1 Uji Autokorelasi FEB	90
Tabel 4.15.2 Uji Autokorelasi NON-FEB	91
Tabel 4.16.1 Uji Normalitas dengan <i>Kolmogrov-Smirnov</i> FEB	95
Tabel 4.16.2 Uji Normalitas dengan <i>Kolmogrov-Smirnov</i> NON-FEB	97
Tabel 4.17.1 Analisis Regresi Linear Berganda FEB	98
Tabel 4.17.2 Analisis Regresi Linear Berganda NON-FEB	100
Tabel 4.18.1 Uji Koefisien Determinasi (<i>Adjusted R²</i>) FEB.....	102
Tabel 4.18.2 Uji Koefisien Determinasi (<i>Adjusted R²</i>) NON-FEB.....	103
Tabel 4.19.1 Uji Statistik F FEB	104
Tabel 4.19.2 Uji Statistik F NON-FEB	105
Tabel 4.20.1 Uji Statistik t FEB	106
Tabel 4.20.2 Uji Statistik t NON-FEB	108
Tabel 4.21 Uji Koefisien Determinasi (<i>Adjusted R²</i>) Variabel Dummy	110
Tabel 4.22 Uji Variabel Dummy	111

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Keterlibatan <i>Behavioral Finance</i> dengan berbagai disiplin ilmu.....	18
Gambar 2.2 Kerangka Pemikiran Teoritis	44
Gambar 4.1.1 Grafik <i>Scatterplot</i> FEB	92
Gambar 4.1.2 Grafik <i>Scatterplot</i> NON-FEB	93
Gambar 4.2.1 Uji Normalitas dengan Histogram FEB	94
Gambar 4.2.2 Uji Normalitas dengan <i>Normal Probability Plot</i> FEB	94
Gambar 4.3.1 Uji Normalitas dengan Histogram NON-FEB	96
Gambar 4.3.2 Uji Normalitas dengan <i>Normal Probability Plot</i> NON-FEB	96

DAFTAR LAMPIRAN

LAMPIRAN 1 DRAFT KUESIONER	131
LAMPIRAN 2 DATA PENELITIAN RESPONDEN FEB	137
LAMPIRAN 3 DATA PENELITIAN RESPONDEN NON-FEB	141
LAMPIRAN 4 HASIL OUTPUT SPSS VALIDITAS & RELIABILITAS	145
LAMPIRAN 5 HASIL OUTPUT SPSS RESPONDEN FEB	151
LAMPIRAN 6 HASIL OUTPUT SPSS RESPONDEN NON-FEB	156
LAMPIRAN 7 HASIL OUTPUT SPSS UJI VARIABEL DUMMY.....	161

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Perkembangan teori perilaku keuangan pada saat ini menjadi pengetahuan yang harus dimiliki oleh setiap orang. Kebutuhan informasi pada masa depan akan membawa manfaat dalam hal perencanaan keputusan keuangan yang tepat untuk dilakukan. Teori keuangan arus utama yang selama ini dipercaya menjadi tidak relevan dalam mengikuti perkembangan zaman. Teori keuangan arus utama menganggap bahwa dalam melakukan sesuatu hal yang berhubungan dengan keputusan keuangan manusia dianggap selalu bersikap rasional dan pasar dianggap tetap efisien. Teori keuangan arus utama tersebut tidak mampu mengungkapkan adanya anomali dalam keputusan keuangan. Menurut Ritter (2003) teori keuangan arus utama memiliki kekurangan yaitu dalam hal memaksimalkan pengharapan dari pelaku keputusan keuangan. Kemudian Ritter (2003) mengungkapkan bahwa manusia tidak selalu bersikap rasional dan pasar tidak selalu efisien. Ketidakmampuan tersebut menciptakan penelitian-penelitian baru yang menghubungkan tindakan psikologis dan pasar yang tidak efisien yang dikenal sebagai teori perilaku keuangan (*behavioral finance*).

Teori perilaku keuangan merupakan cabang ilmu dari perilaku ekonomi dalam hal keputusan keuangan yang berhubungan dengan aspek psikologi dan aspek sosiologi (Glaser et al. 2005). Durand et al. (2013) menyebutkan perilaku keuangan berhubungan dengan psikologi untuk menjelaskan fenomena yang

diamati di pasar keuangan dan menyimpulkan psikologi mendasari motivasi perilaku seorang investor. Model perilaku keuangan dikembangkan untuk menjelaskan perilaku ekonomi dan anomali pasar yang tidak dapat ditemukan secara lengkap pada teori keuangan arus utama. Perilaku keuangan merupakan paradigma baru dalam pasar keuangan yang baru-baru ini muncul sebagai respon terhadap masalah yang dihadapi oleh teori keuangan modern (Rostami, 2015). Dijelaskan kembali oleh Rostami (2015) bahwa dalam model perilaku keuangan, pelaku ekonomi tidak dapat benar-benar memperbarui ide-ide mereka. Dengan kata lain mereka menggunakan beberapa pilihan pertanyaan dan tidak konsisten dengan pemikiran subjektif yang diharapkan. Perilaku keuangan memperkenalkan aspek perilaku dalam proses pengambilan keputusan, yang berkaitan dengan kemampuan individu untuk mengumpulkan dan menggunakan informasi yang tersedia. Ricciardi (2000) menjelaskan bahwa perilaku keuangan mengambil dua bagian utama dalam teori keuangan yaitu pertama membahas kognitif psikologi yang menganalisis bagaimana cara orang berpikir dan kedua membahas limit arbitrase saat pasar menjadi tidak efisien.

Salah satu dari aspek yang berpengaruh dalam teori perilaku keuangan adalah *overconfidence*. *Overconfidence* merupakan aspek yang membuat pelaku ekonomi berani menanggung risiko yang akan diambil (Pompian, 2006). Byrne dan Utkus (2013) mengungkapkan dalam penelitian psikologi ditemukan bahwa manusia cenderung memiliki keyakinan yang tidak beralasan dalam pengambilan keputusan. Dapat dikatakan bahwa pelaku ekonomi memiliki pandangan yang lebih tinggi dari kemampuannya sendiri. Barber dan Odean (1999) mengungkapkan

bahwa para peneliti telah menyuruh pelaku ekonomi untuk menilai kemampuan mereka sendiri dalam hal apapun misalkan dalam hal mengemudikan kendaraan, dan didapatkan kebanyakan diantara mereka menilai diri mereka diatas rata-rata dari kebanyakan orang dan hanya sedikit yang menilai diri mereka lebih rendah dari rata-rata. Kemudian penelitian tersebut didukung oleh Giardini et al. (2008) yang mengatakan bahwa orang-orang cenderung *overconfidence* dalam hal kemampuan mengemudi, kemampuan olahraga, kompetensi dalam hal keuangan, masalah manajerial dan kemampuan yang umum. Giardini et al. (2008) juga menyebutkan kebanyakan orang memegang keyakinan yang positif ‘*irrational*’ tentang keahlian mereka, pengetahuan mereka dan kemampuan mereka yang dianggap memiliki kinerja yang lebih baik dari orang lain. Fast et al. (2011) menjelaskan *overconfidence* merupakan bukti luas dari ilusi positif dan bias peningkatan diri yang pada berbagai literatur telah berulang kali menunjukkan bahwa orang cenderung untuk melihat diri mereka sendiri, dunia, dan masa depan yang lebih positif daripada sebenarnya. Sehingga dapat dikatakan bahwa *overconfidence* merupakan suatu bias yang berhubungan dengan seberapa yakin seseorang memahami kemampuan mereka sendiri dan batas-batas pengetahuan mereka yang nantinya akan digunakan dalam mengambil keputusan keuangan.

Overconfidence memiliki beberapa manfaat dan dampak buruk bagi pelaku ekonomi. Nilai positif dari *overconfidence* adalah dimana dengan *overconfidence* dapat mengembalikan tingkat kekecewaan dengan cepat yang dialami di lingkungan ekonomi. Sedangkan disisi yang berlawanan, *overconfidence* dapat menyebabkan sumber bias yang berkelanjutan yang berhubungan dengan

keputusan keuangan (Byrne dan Utkus, 2013).

Overconfidence banyak diteliti lebih lanjut dalam literatur perilaku keuangan dengan menggunakan uji secara empiris baik ditingkat individu dan tingkat pasar (Duxbury, 2015). Penelitian tersebut menyebutkan bahwa efek *overconfidence* dalam individu dapat dilakukan dengan menguji asumsi model penelitian dengan menganalisis perdagangan yang berlebihan menggunakan proxy alami seperti jenis kelamin. Sedangkan pada tingkat pasar yaitu dengan menguji hubungan antara *return* saham dan volume perdagangan.

Pada pengujian asumsi model, *overconfidence* dikenal luas melalui penelitian yang dilakukan Barber dan Odean (2001) yang menganalisis tentang aktivitas perdagangan yang dilakukan oleh investor. Penelitian tersebut menemukan bahwa semakin sering investor melakukan perdagangan saham maka semakin buruk hal yang akan terjadi, dan secara rata-rata investor laki-laki melakukan perdagangan yang lebih sering dari pada investor perempuan. Kemudian cara yang berbeda dilakukan oleh Ritter (2003) yang menjelaskan *overconfidence* dengan melakukan pengujian prediksi model pada tingkat individu. Pada penelitian tersebut dihasilkan bahwa *overconfidence* dapat dipandang dari tiga cara yang berbeda diantaranya (1) terlalu tinggi kemampuan, kinerja dan kesempatan untuk sukses, (2) percaya bahwa diri sendiri lebih baik dari pada orang lain, dan (3) berkaitan dengan kepastian yang berlebihan mengenai keakuratan dan keyakinan dari informasi yang diterima seseorang. Penelitian tersebut kemudian dikembangkan kembali oleh Khan et al. (2016) yang meneliti bahwa *better-than-average* berpengaruh positif terhadap *overconfidence* sedangkan *illusion of control*

dan *miscalibration* tidak mempengaruhi *overconfidence* pada investor di Malaysia.

Beberapa penelitian yang lain diantaranya, Rostami (2015) yang menyebutkan bahwa terdapat hubungan yang signifikan antara *overconfidence* dan investasi di bursa efek Tehran. Kartini dan Nugraha (2015) menyebutkan bahwa terdapat pengaruh yang negatif antara *illusion of control* dan *emotion* terhadap keputusan investasi, namun terdapat hubungan positif dengan *overconfidence*. Selanjutnya Kaustia (2012) meneliti pengaruh *overconfidence* pada industri keuangan dan didapatkan hasil bahwa *overconfidence* pada pekerja keuangan profesional dapat menyebabkan berbagai jenis masalah dalam hal pengambilan risiko yang berlebihan melalui kepercayaan yang tidak semestinya. Pekerja keuangan profesional bersikap *overconfidence* akan kemampuan mereka dan pengaturan interval keyakinan mereka terlalu sempit (Kaustia, 2012).

Pada lingkup keputusan investasi, sikap *overconfidence* merupakan salah satu ciri yang dimiliki oleh investor yang ada dalam pasar modal. Investor yang *overconfidence* adalah investor yang mengabaikan informasi yang tidak sesuai dengan keinginan dan pengetahuannya. Penelitian yang dilakukan oleh Liang (2013) menjelaskan bahwa setiap pelaku ekonomi yang melakukan investasi bebas untuk memutuskan seberapa banyak informasi pribadi yang akan mereka beli. Semakin besar pembelian informasi, semakin besar biaya yang akan dikeluarkan. Oprean & Tanasescu (2014) menyebutkan penerimaan sebuah informasi yang tepat bahkan dapat menyebabkan keputusan yang salah dan keputusan yang tidak benar tersebut dapat menyebabkan reaksi yang berlebihan atau tidak bereaksi terhadap informasi pasar. Disebutkan bahwa *overconfidence* dimodelkan sebagai estimasi

yang berlebihan dari ketepatan informasi pribadi yang didapatkan. Hasil yang paling penting dari studi ini adalah bahwa investor *overconfidence* terhadap informasi yang didapatkan lebih banyak dari pada investor rasional lainnya sehingga mereka memilih untuk berinvestasi lebih banyak. Hal ini membuktikan bahwa penelitian ini mendukung pendapat yang menyatakan bahwa investor dengan informasi yang berlebih bersikap lebih agresif dalam perdagangan dan mereka melebih-lebihkan ketepatan informasi dan rela menanggung risiko yang lebih tinggi. Semakin besar dampak negatif yang dihasilkan oleh *overconfidence* tidak membuat pelaku ekonomi mengabaikan begitu saja aspek *overconfidence* ini di dalam pengambilan keputusan keuangan seperti investasi atau keputusan keuangan lainnya.

Setiap orang memiliki perilaku *overconfidence* yang berbeda tergantung dari seberapa besar keyakinan yang mereka percayai dari berbagai aspek. Penelitian yang dilakukan oleh Baranava et al. (2004) mengatakan bahwa terdapat pengaruh yang signifikan antara pengalaman atau latar belakang pendidikan dan rentang waktu peristiwa terhadap *overconfidence* dan tidak ditemukannya hubungan antara jenis kelamin dengan tingkat *overconfidence* seseorang. Hal ini bertentangan dengan penelitian sebelumnya yang dilakukan oleh Barber dan Odean (2001).

Jenis kelamin merupakan indikator yang paling sering digunakan dalam meneliti perilaku *overconfidence* seseorang. Sehingga beberapa penelitian lainnya mencoba untuk menggunakan faktor demografi lain untuk mengetahui perilaku *overconfidence* seseorang dalam keputusan keuangan. Seperti yang dilakukan oleh Chandra (2014) yang menyebutkan bahwa terdapat pengaruh yang positif antara

jenis kelamin, pekerjaan dan penghasilan terhadap perilaku *overconfidence*. Indikator demografi dalam kaitannya dengan *overconfidence* di perilaku keuangan merupakan bagian dari perilaku keuangan mikro sesuai dengan yang dijelaskan oleh Pompian (2006) bahwa perilaku keuangan terbagi atas perilaku keuangan makro dan perilaku keuangan mikro. Perilaku keuangan makro membahas tentang persoalan efisiensi pasar yang tidak tetap, sedangkan perilaku keuangan mikro seperti yang sudah dijelaskan, menjelaskan tentang permasalahan tindakan rasional investor yang dipengaruhi oleh bias emosi dan bias kognitif dalam keputusan keuangan.

Penelitian mengenai *overconfidence* cukup bervariasi. Pada bagian makro, *overconfidence* diamati dengan melihat volatilitas dan frekuensi perdagangan (Barber dan Odean, 2001). Sedangkan pada bagian mikro, *overconfidence* diamati dengan melihat aspek psikologis dari individu. Seperti penelitian yang dilakukan oleh Kartika (2013) yang menjelaskan bahwa terdapat pengaruh persepsi terhadap risiko, dan pengaruh risiko terhadap *overconfidence* seseorang. Kemudian Giardini et al. (2008) menjelaskan bahwa *overconfidence* juga dipengaruhi oleh bias lain yaitu *desirability bias* dimana disebutkan bahwa pengaruh *reward* dapat mempengaruhi bias hasrat yang akhirnya berdampak pada *overconfidence* seseorang dalam mengambil sebuah keputusan keuangan.

Penelitian-penelitian yang ada menunjukkan bahwa dalam melakukan aktivitas keuangan, investor sering melakukan kesalahan yang menyebabkan kerugian yang cukup besar. Kesalahan ini terjadi karena aspek psikologis investor sendiri yang tidak terlalu diperhatikan. Pada kenyataannya kesalahan ini merupakan

wujud dari perilaku keuangan yang menyatakan bahwa perilaku investor yang tidak selalu rasional. Adapun bias *overconfidence* tersebut memiliki beberapa elemen penting yaitu, *illusion of control*, *better-than-average* dan *miscalibration*. *Illusion of Control* menjelaskan suatu keyakinan yang mendalam tentang keterlibatan pada sesuatu dalam memprediksi hasil yang memuaskan. *Better-Than-Average* merupakan kemampuan dan keyakinan individu dalam menilai kualitas diri sendiri lebih baik dibandingkan orang lain. *Miscalibration* merupakan kemampuan individu dalam menerima sebuah keakuratan informasi. Keberadaan elemen-elemen ini perlu untuk dilakukan pengujian lebih dalam tentang keterkaitannya terhadap perilaku *overconfidence*. Belum banyaknya penelitian yang mengungkap hal tersebut membuat penulis ingin menganalisis secara khusus elemen tersebut dalam penelitian ini.

Penelitian ini juga akan menambahkan satu variabel sebagai penyebab terjadinya bias *overconfidence*. Variabel yang akan diteliti sesuai dengan penelitian yang pernah dilakukan Giardini et al. (2008) yaitu variabel *desirability bias*. Variabel ini akan membuktikan keberadaan keinginan dari diri seseorang ternyata juga mempengaruhi tindakan yang akan mereka lakukan. Variabel yang terakhir yaitu variabel pendidikan yaitu variabel yang akan membuktikan bahwa latar belakang pendidikan yang ditempuh dapat mempengaruhi perilaku *overconfidence* seseorang. Adapun efek dari bias *overconfidence* yang paling besar dirasakan yaitu pada saat peristiwa '*black monday*' pada tahun 1987 yang menyebabkan kerugian dalam keputusan keuangan. Objek yang akan dijadikan sebagai penelitian adalah pelaku ekonomi yaitu mahasiswa ekonomi dan non-ekonomi universitas

diponegoro yang melakukan keputusan terkait keuangan dalam hal investasi ataupun dalam hal menentukan pekerjaan.

1.2 Perumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan, *overconfidence* merupakan salah satu faktor yang paling menarik untuk dibahas dengan mengungkap perilaku keuangan pada tiap individu dalam hal keputusan keuangan. Belum banyaknya penelitian yang berfokus untuk menganalisis apa yang sebenarnya menjadi faktor seseorang menjadi *overconfidence* membuat penulis ingin membahas secara detail dan menyempurnakan hasil penelitian-penelitian yang sudah ada sebelumnya.

Memperjelas isi latar belakang yang telah dijelaskan, pengertian *overconfidence* disini merupakan sebagai keyakinan seseorang akan pengetahuan dan informasi yang dimilikinya, menganggap bahwa dirinya lebih baik di atas rata-rata daripada orang lain dan mengarahkan pada prediksi tindakan yang keliru. Penjelasan ini juga didukung oleh Nofsinger (2001) yang mendefinisikan *overconfidence* sebagai bias yang membuat individu menjadi *overestimate* terhadap pengetahuan yang dimiliki dan *underestimate* terhadap prediksi-prediksi lain.

Keputusan keuangan merupakan hasil yang disebabkan oleh perilaku *overconfidence*. Pengelolaan keuangan merupakan sesuatu hal yang sangat krusial untuk dipahami oleh siapapun. Pengelolaan keuangan sendiri merupakan suatu spesifikasi dari manajemen keuangan yang harus dimaknai dengan jelas bahwa hal tersebut adalah penting agar dapat dikelola dengan baik dan benar. Oleh karena itu

keputusan yang terkait keuangan harus diatur sedemikian baik. Keputusan keuangan dapat berupa menentukan investasi, menabung, memilih sebuah pekerjaan, pengeluaran kredit, dan lain-lain. Untuk itu pentingnya memikirkan manfaat jangka pendek dan jangka panjang dari setiap keputusan keuangan yang akan di ambil. Namun pada kenyataannya tidak semua orang mampu mengelola keputusan keuangan mereka dengan baik dan benar. Hal tersebut disebabkan oleh salah satu bias psikologi yang disebut *overconfidence*.

Bukti dari kerugian yang ditimbulkan dari *overconfidence* dapat dilihat dari penelitian yang dilakukan oleh Barber dan Odean (1999) yang membuktikan bahwa seseorang dengan perilaku *overconfidence* menyebabkan frekuensi perdagangan yang berlebihan, perdagangan yang berlebihan menyebabkan kerugian yang besar pula. Seperti yang ditampilkan pada tabel 1.1 ;

Tabel 1.1
Portfolio Turnover dan Return

Keterangan	Rata-Rata <i>Turnover</i> Setiap Bulan	Rata-rata tingkat pengembalian portofolio
20% investor pasif	0,19%	18,5%
20% investor hiperaktif	21,49%	11,4%

Sumber : Brad Barber dan Terrence Odean (1999)

Seseorang yang *overconfidence* akan cenderung merasa mampu mengelola setiap informasi yang diterima dengan baik walaupun pada kenyataannya tidaklah demikian. *Overconfidence* akan membuat seseorang melakukan keputusan keuangan yang dianggapnya benar dan menguntungkan yang tanpa disadari kegiatan tersebut membuat kerugian yang besar. Seseorang dengan sikap

overconfidence akan menyulitkan diri mereka sendiri karena tidak mau memperhatikan faktor-faktor lain yang dianggap tidak penting. Selain itu *overconfidence* juga akan mengarahkan perilaku untuk tidak mau menerima saran-saran keputusan keuangan dari pihak eksternal karena merasa mampu atau memiliki kemampuan yang lebih tinggi dari orang lain. Untuk itu diperlukan adanya kesadaran akan *overconfidence* sehingga keputusan keuangan dapat dilakukan secara bijaksana.

Penelitian ini akan meneliti kembali tentang apa saja yang menyebabkan seseorang menjadi *overconfidence* dalam pengambilan keputusan keuangan. Adapun yang menjadi perbedaan penelitian ini dengan penelitian sebelumnya adalah tujuan dari subjek yang dianalisis. Dimana dalam banyak penelitian membahas tentang analisis faktor-faktor yang mempengaruhi pengambilan keputusan investasi dan menjadikan *overconfidence* sebagai salah satu variabelnya. Penelitian ini akan mengkaji variabel *overconfidence* secara khusus dan detail sehingga dapat diketahui faktor-faktor yang mempengaruhi *overconfidence* seseorang. Penelitian ini juga akan disempurnakan dengan penambahan indikator-indikator mikro dalam diri seseorang seperti jenis kelamin, pendidikan, pekerjaan, dan penghasilan.

Berdasarkan rumusan masalah tersebut maka ditentukan pertanyaan penelitian adalah sebagai berikut;

1. Bagaimana pengaruh *Illusion of Control* terhadap perilaku *Overconfidence*?
2. Bagaimana pengaruh *Better-Than-Average* terhadap perilaku *Overconfidence*?

3. Bagaimana pengaruh *Miscalibration* terhadap perilaku *Overconfidence*?
4. Bagaimana pengaruh *Desirability Bias* terhadap perilaku *Overconfidence*?
5. Bagaimana pengaruh Pendidikan terhadap perilaku *Overconfidence*?

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan latar belakang dan rumusan masalah yang telah dijelaskan, maka dapat dirumuskan tujuan penelitian ini adalah sebagai berikut;

1. Menganalisis hubungan *Illusion of Control* terhadap perilaku *Overconfidence*
2. Menganalisis hubungan *Better-Than-Average* terhadap perilaku *Overconfidence*
3. Menganalisis hubungan *Miscalibration* terhadap perilaku *Overconfidence*
4. Menganalisis hubungan *Desirability Bias* terhadap perilaku *Overconfidence*
5. Menganalisis hubungan Pendidikan terhadap perilaku *Overconfidence*

1.4 Manfaat Penelitian

1.4.1 Kegunaan Secara Akademis

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi sumber referensi bagi akademisi dan pihak-pihak terkait dengan pendidikan pada bidang keuangan, khususnya bagi pelaku ekonomi yang akan mengambil keputusan keuangan untuk mengetahui perilaku *overconfidence* dan masalah yang akan ditimbulkan serta mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi timbulnya perilaku *overconfidence*.

1.4.2 Kegunaan Secara Praktis

Hasil penelitian ini diharapkan bisa menjelaskan pemahaman terhadap faktor-faktor yang mempengaruhi perilaku *overconfidence* dalam pengambilan keputusan keuangan, terutama bagi pihak-pihak terkait;

1. Bagi Pelaku Ekonomi

Bisa lebih memahami tentang pentingnya mengetahui dan menganalisis faktor-faktor yang menyebabkan perilaku *overconfidence*. Sehingga kemudian faktor tersebut dapat dikelola dengan bijaksana dan dapat digunakan sebaik mungkin dalam pengambilan keputusan keuangan yang paling tepat.

2. Bagi Investor

Bisa lebih memahami tentang perilaku *overconfidence* yang terjadi dalam psikologi setiap orang, sehingga apabila melakukan perdagangan saham dapat dipertimbangkan dengan sebaik-baiknya.

1.5 Sistematika Penulisan

Penulisan penelitian ini disusun dalam lima bab yang terdiri dari; Pendahuluan, Tinjauan Pustaka, Metode Penelitian, Hasil dan Analisis Pembahasan, dan Penutup.

BAB I: PENDAHULUAN

Bab ini menguraikan latar belakang masalah tentang pentingnya pembahasan tentang *behavioral finance* yang lebih detail, menguraikan fenomena perilaku *overconfidence* yang dapat mempengaruhi pengambilan keputusan

keuangan seseorang, menguraikan faktor yang menjadi penyebab perilaku *overconfidence* pada pelaku ekonomi, menguraikan rumusan masalah, tujuan penelitian dan kegunaan penelitian, serta sistematika penulisan.

BAB II: TINJAUAN PUSTAKA

Bab ini membahas landasan teori yang mendukung penelitian yang dilakukan sebagai acuan dasar teori dan analisis. Dalam bab ini diuraikan definisi dan berbagai teori tentang *Efficient Market Hypothesis* (EMH), perilaku keuangan (*behavioral finance*), faktor-faktor yang mempengaruhi *overconfidence* seperti *illusion of control*, *better-than-average*, *miscalibration* dan *desirability bias*. Dalam bab ini juga akan dijelaskan penelitian-penelitian yang terdahulu, menampilkan kerangka pemikiran teoritis dan pengembangan hipotesis.

BAB III: METODE PENELITIAN

Bab ini akan menampilkan metode penelitian yang digunakan diantaranya terdiri dari; variabel penelitian, definisi operasional variabel, populasi dan sampel penelitian, jenis dan sumber data, metode pengumpulan data dan metode analisis data.

BAB IV: ANALISIS DAN HASIL PENELITIAN

Bab ini akan menguraikan dengan detail hasil dari penelitian yang telah dilakukan dan memberikan pembahasan yang jelas.

BAB V: PENUTUP

Bab ini menguraikan simpulan hasil penelitian yang telah dilakukan dan menyampaikan saran dalam perbaikan kekurangan dari penelitian yang telah dilakukan.